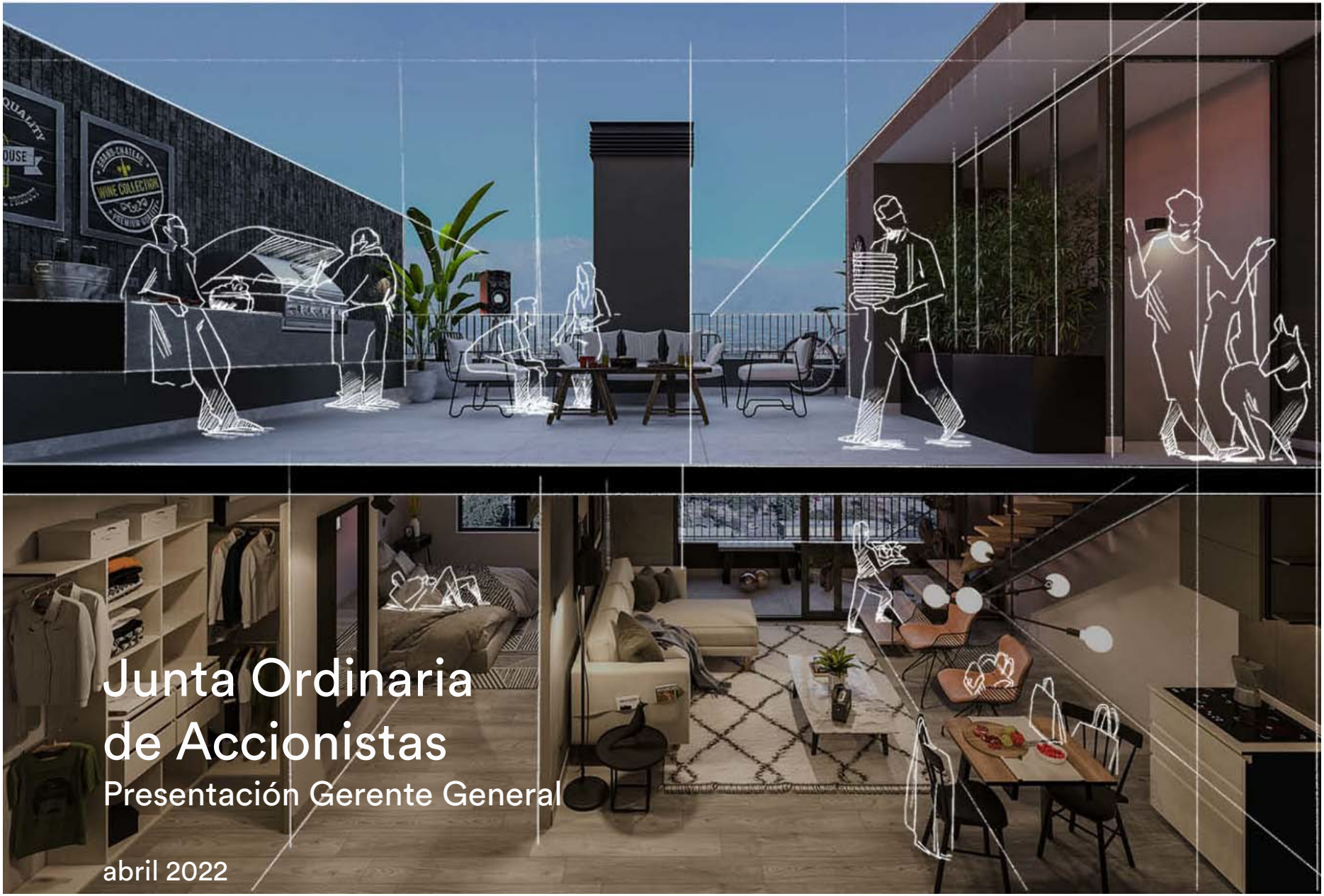



# Junta Ordinaria de Accionistas

## Presentación Gerente General

abril 2022

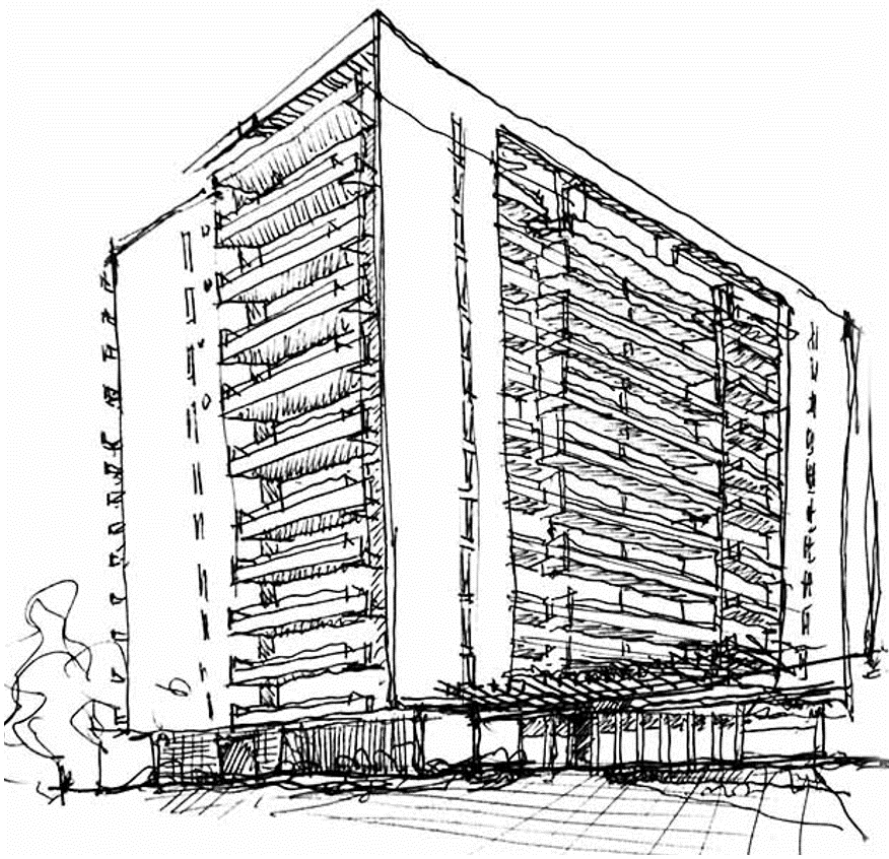
EMPRESAS SOCOVESA

Juntos creamos valor inmobiliario

# DISCLAIMER

La información contenida en esta presentación ha sido preparada por Empresas Socovesa ("Socovesa") únicamente para fines informativos. Las opiniones expresadas en esta presentación están sujetas a cambios y la compañía no tiene ninguna obligación de actualizar o mantener actualizada la información contenida en el presente documento.

Esta presentación puede contener información, cifras y afirmaciones que se basan en estimaciones y presupuestos presentados por la Administración, pero debe entenderse que son meramente referenciales ya que están expuestas a los riesgos inherentes al negocio y a las condiciones macro y microeconómicas que están fuera del control de la compañía. Lo anterior podría implicar que los resultados reales difieran respecto de las cifras presentadas en este documento.



# ÍNDICE DE CONTENIDOS


01. Resultados financieros y de gestión 2021

02. Mercado inmobiliario y tasas

03. Perspectivas 2022 y riesgos

04. Pilares Estratégicos

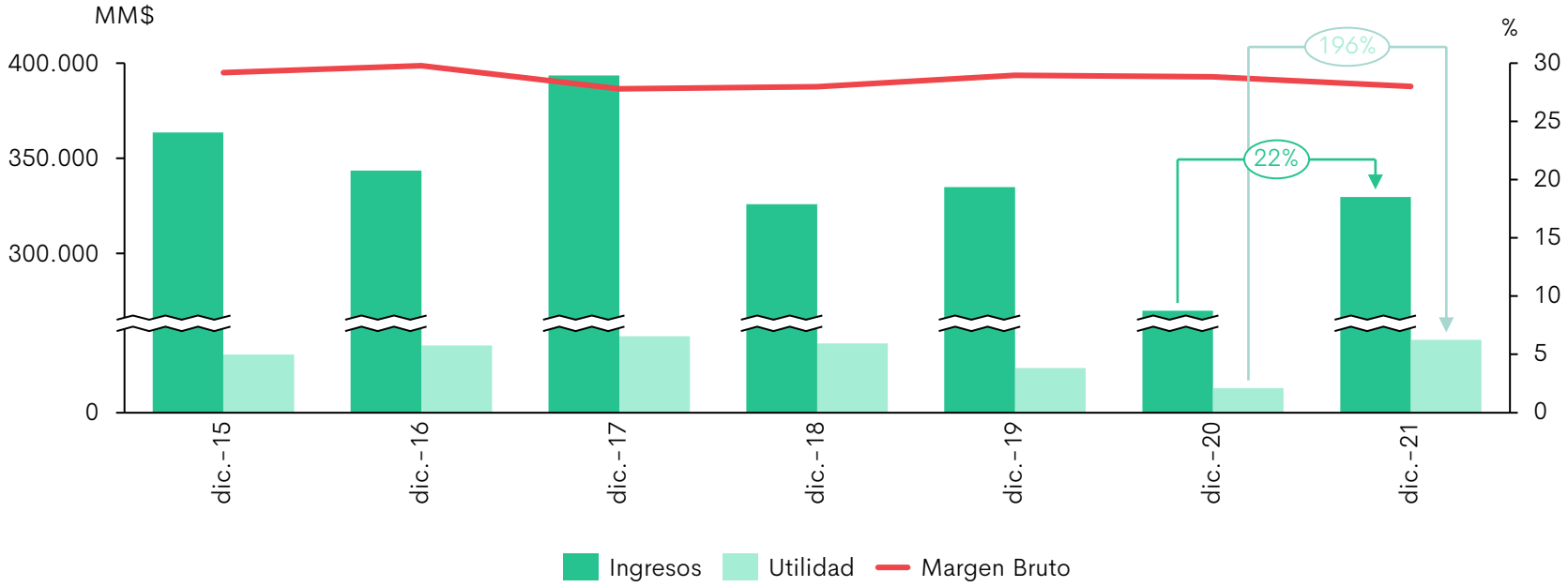
# 01.

# Resultados financieros y de gestión 2021

Estrategia de valor agregado y rentabilidad:

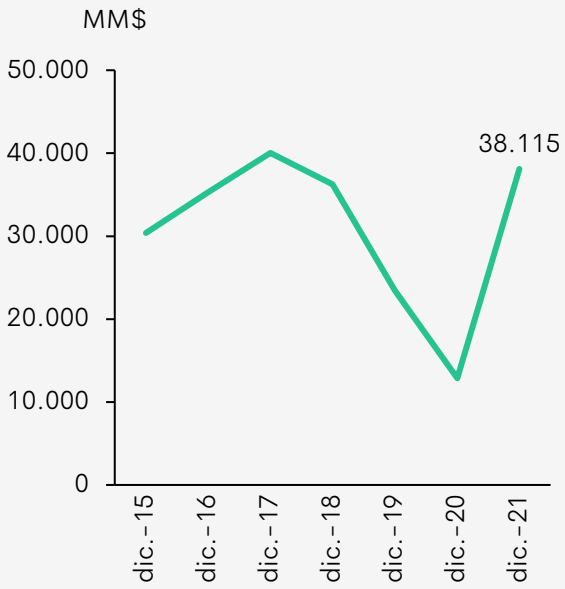
# Los resultados del 2021 estuvieron marcados por los mayores ingresos, los menores gastos de administración y gastos financieros, generando un importante aumento en la utilidad del periodo

| Ingresos | Mg. Bruto | GAV | Gto. Financ.Total | Utilidad |
|---|---|---|---|---|
| +22% ▲ | 28% | -1% ▼ | -6% ▼ | +196% ▲ |



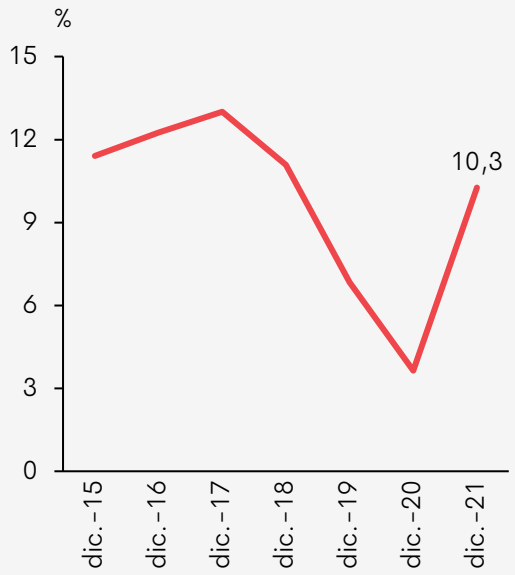
Indicadores de rentabilidad:

## La compañía registró una utilidad de MM$38.115, 3 veces la alcanzada en el ejercicio 2020. El margen neto ascendió a 11,6%, el ROE a 10,3% y el ROA a 5,6%



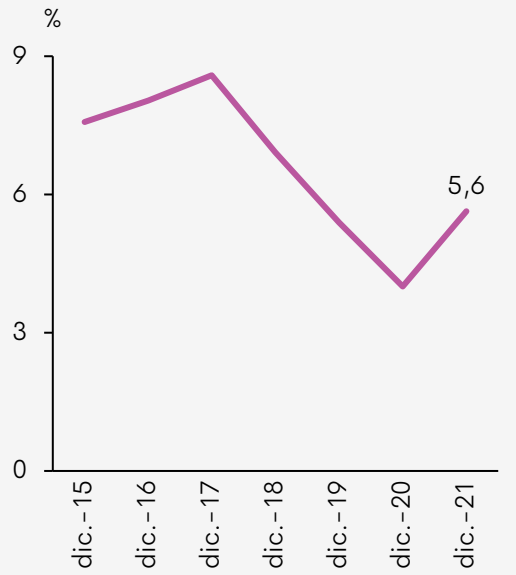

196%

UTILIDAD CONTROLADORA




10,3%

ROE




5,6%

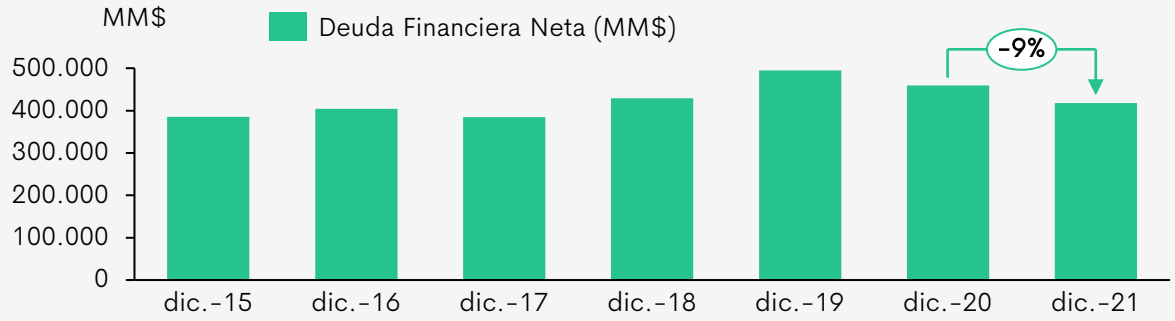
ROA

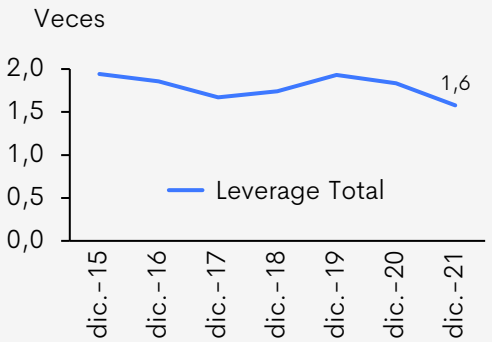
Deuda financiera:

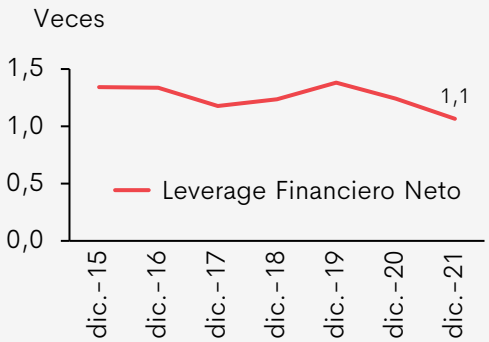
## La deuda financiera neta disminuyó 9% respecto diciembre de 2020. El leverage total disminuyó 2 puntos porcentuales respecto a 2020 y el leverage financiero neto alcanzó a 1,1 veces

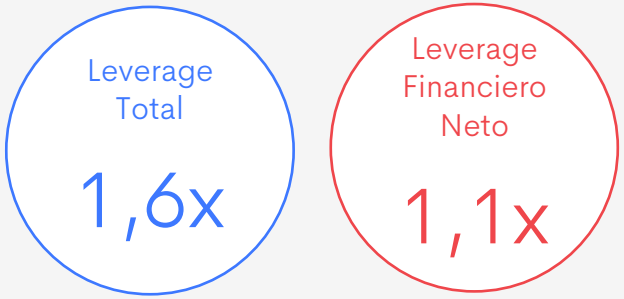
**MM$417,696**

Deuda financiera neta



# 02.

## Mercado inmobiliario y tasas

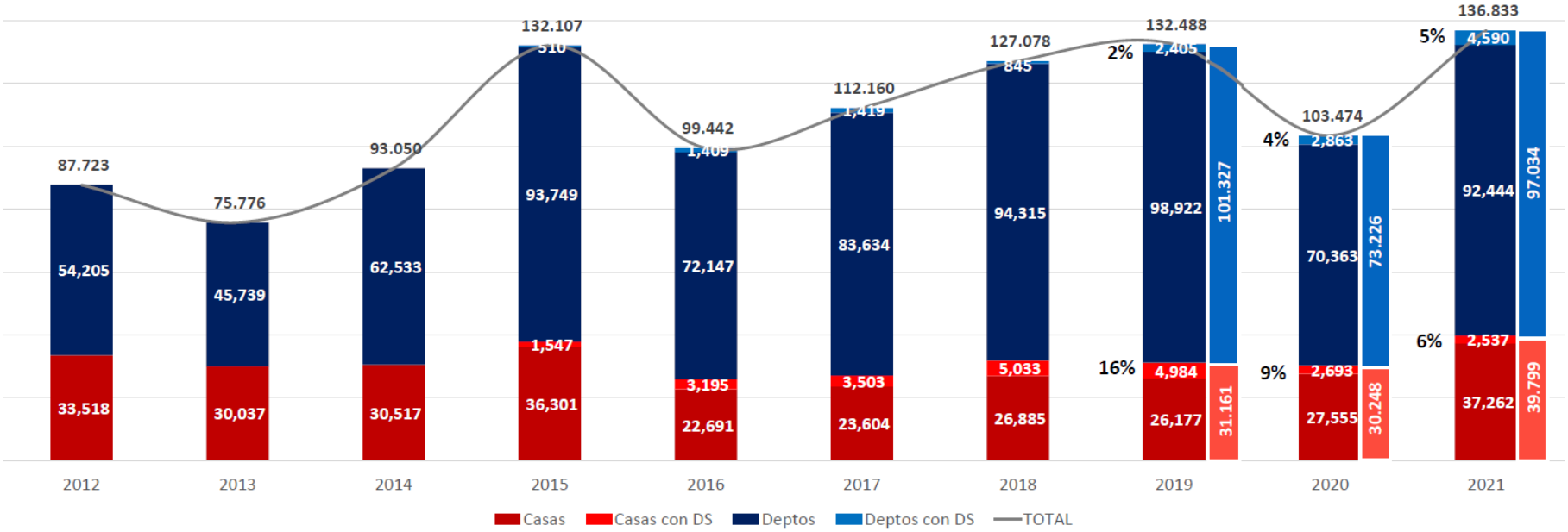
Industria Inmobiliaria:

# El 2021 las ventas netas de la industria alcanzaron a MMUF 137, marcando un récord histórico

Juntos creamos valor inmobiliario

En el acumulado, el cierre del año mostró un aumento de 32%, crecimiento que se vio moderado por la caída del 4Q.

| | VAR 2021-2020 | |
|---|---|---|
| | TOTAL | SIN DS |
| Casas | 31,6% | 35,2% |
| Deptos | 32,5% | 31,4% |
| Mercado | 32,2% | 32,5% |




Fuente: Toc Toc 4Q 21

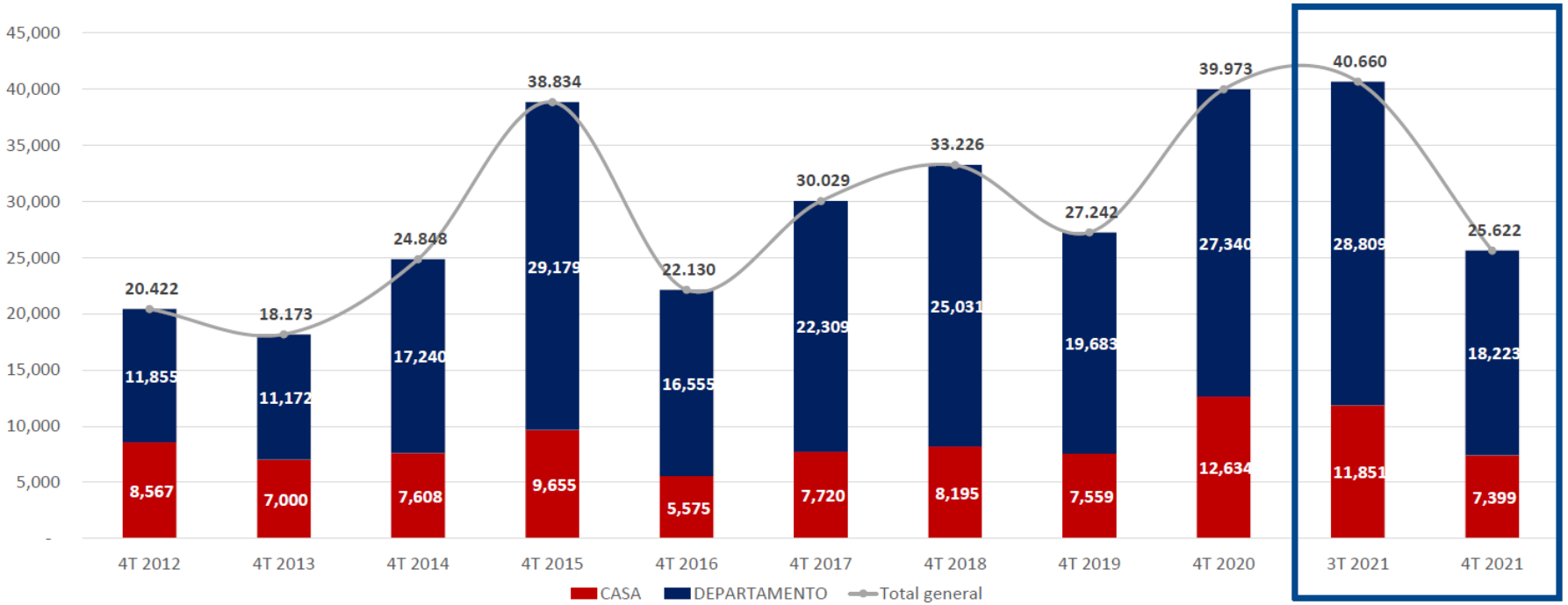
Industria Inmobiliaria :

# A partir de octubre, las ventas registraron una ralentización producto del alza de tasas y el empeoramiento de las condiciones crediticias

Juntos creamos valor inmobiliario

| | VAR 2021-2020 | |
|---|---|---|
| | 3Q 21 / 4Q 21 | 4Q 20 / 4Q 21 |
| Casas | -37,6% | -41,4% |
| Deptos | -36,7% | -33,3% |
| Mercado | -37,0% | -35,9% |

Las ventas netas trimestrales cayeron de manera similar tanto en casas como en departamentos, alcanzando la menor cifra para un cuarto trimestre desde 2013.

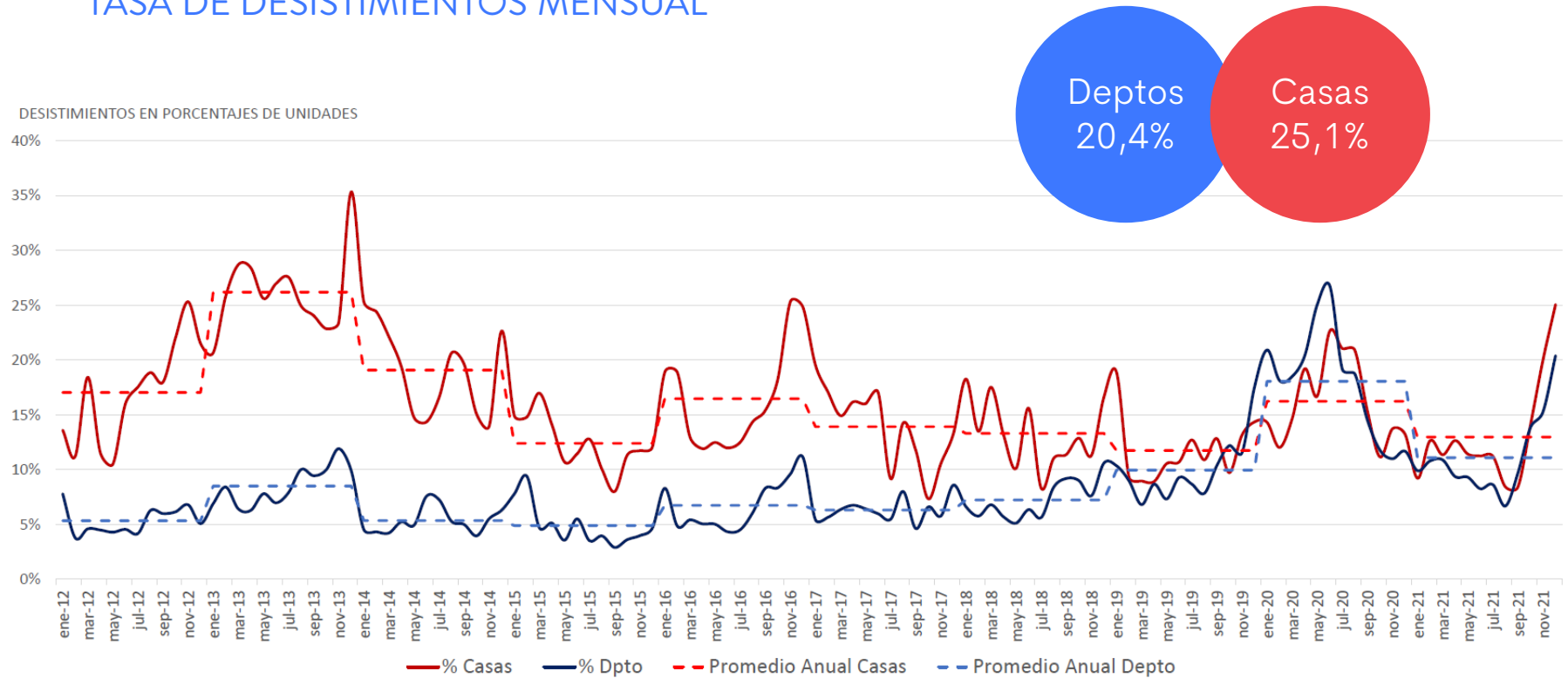


Industria Inmobiliaria:

# En el último trimestre del año los desistimientos de la industria aumentaron. Esto se dio tanto por el aumento de las unidades desistidas, como por la caída de las ventas

Juntos creamos valor inmobiliario

## TASA DE DESISTIMIENTOS MENSUAL



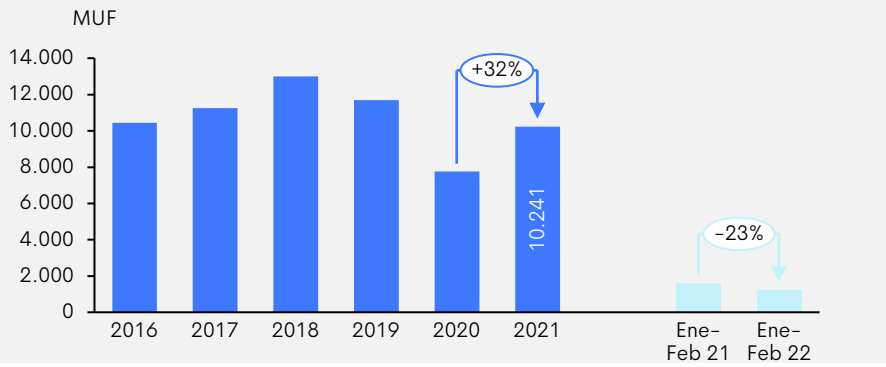

Fuente: Toc Toc 4Q 21

Empresas Socovesa:

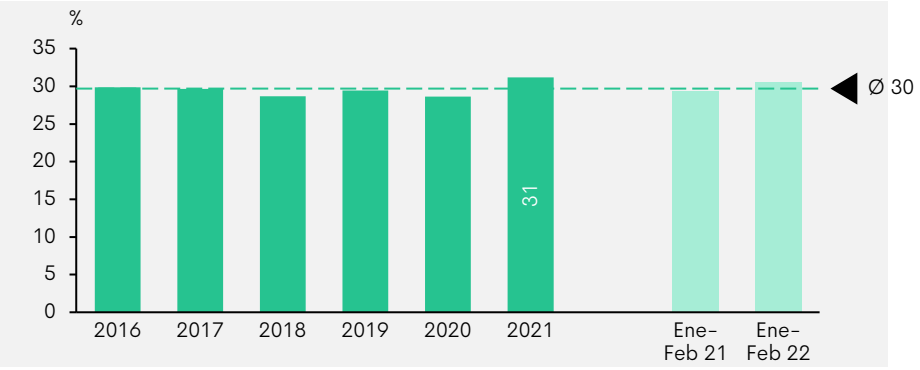
# El 2021 la compañía cerró con promesas por MMUF 10,2 equivalentes a 32% por sobre el 2020 con márgenes de promesas por 31%.
# El margen bruto de promesas se mantiene sobre el 30%

Juntos creamos valor inmobiliario

## Promesas Netas MMUF 10,2



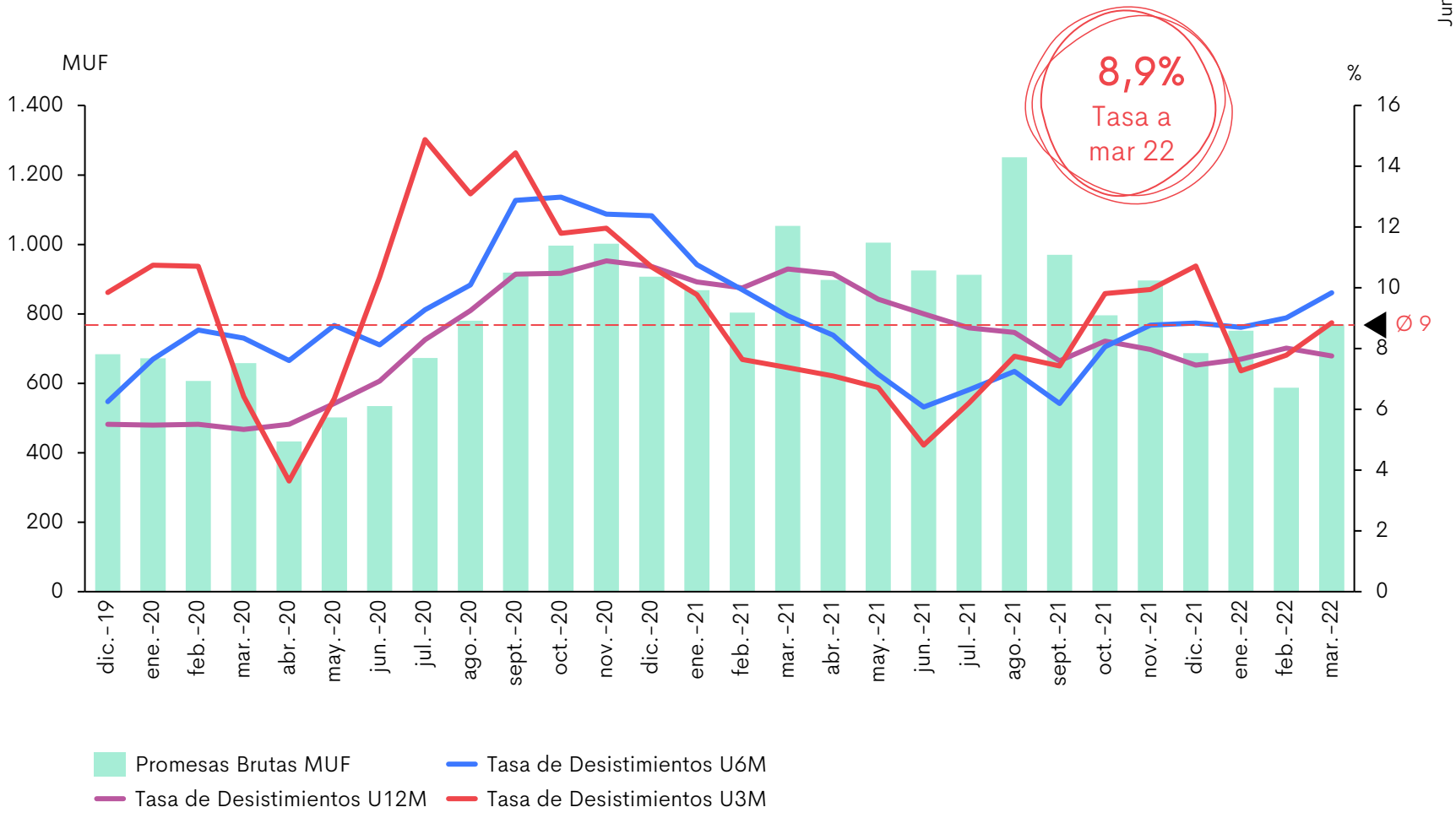

## Margen Bruto Promesas 31,7%




- El cálculo de este margen se hace proyecto a proyecto con una proyección de los costos a término para cada uno de ellos.
- No incluye los costos de post venta.

Empresas Socovesa:

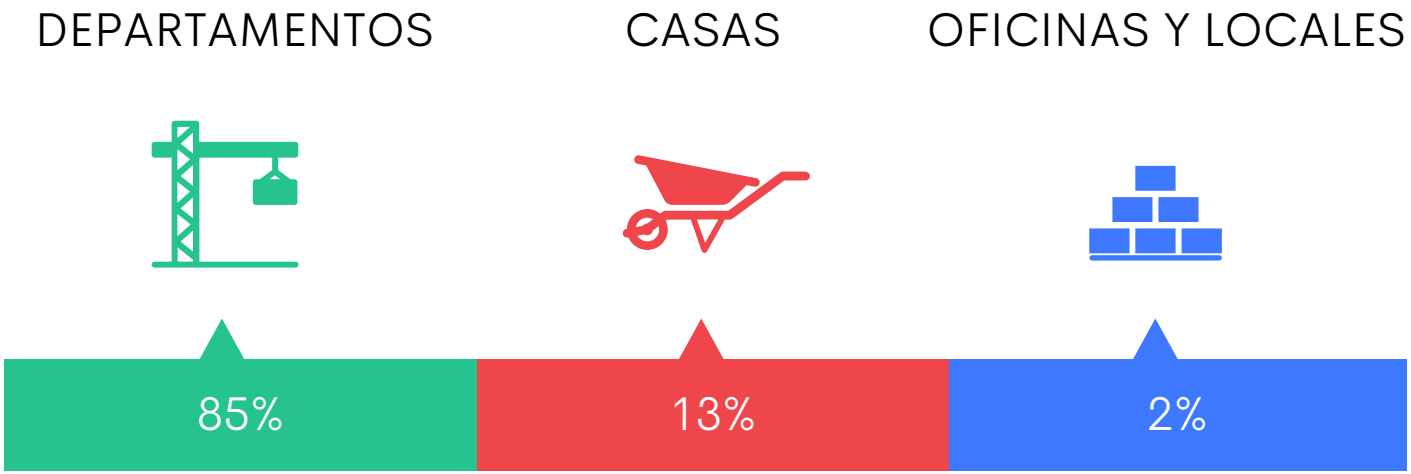
# La tasa de desistimiento aumentó el último trimestre, sin embargo, a la fecha, se ha mantenido en niveles sanos. Al igual que en la industria, el alza registrada se da por menores ventas y mayores montos desistidos




Juntos creamos valor inmobiliario

Empresas Socovesa:

## La oferta mantiene su concentración en el desarrollo en altura




# OFERTA TOTAL
# MUF 18.474

Juntos creamos valor inmobiliario

Empresas Socovesa: Equilibrios inmobiliarios

# Los lanzamientos del 2021 alcanzaron a MUF 12.041, equivalentes a un alza de 62% respecto a lo lanzado el 2020

Juntos creamos valor inmobiliario

## MUF 12.401

28 nuevos proyectos/etapas con venta potencial

71%

25%

4%

### SOCOVESA

62%

38%

MUF 4.857

### ALMAGRO

100%

MUF 4.294

### PILARES

82%

18%

MUF 2.891

Empresas Socovesa: Banco de tierra

# El banco de tierra mantiene su atractivo para el desarrollo de proyectos rentables, tanto para desarrollos en altura como en extensión

Juntos creamos valor inmobiliario

## BANCO DE TIERRA GESTIÓN
## MUF 9.665*

### CASAS

45%
del valor en UF

Grandes paños concentran el 64% de las UF de casas: San Bernardo, Lampa y Puerto Montt

13 años ventas en promedio

### DEPARTAMENTOS

49%
del valor en UF

Comunas de La Florida, Ñuñoa, Providencia, Macul, Las Condes, Santiago Centro y Antofagasta concentran el 82% de las UF de deptos.

3 años ventas en promedio

### OFICINAS

2%
del valor en UF

Paños en Independencia y Ciudad Empresarial

### LOTES INDUSTRIALES

4%
del valor en UF

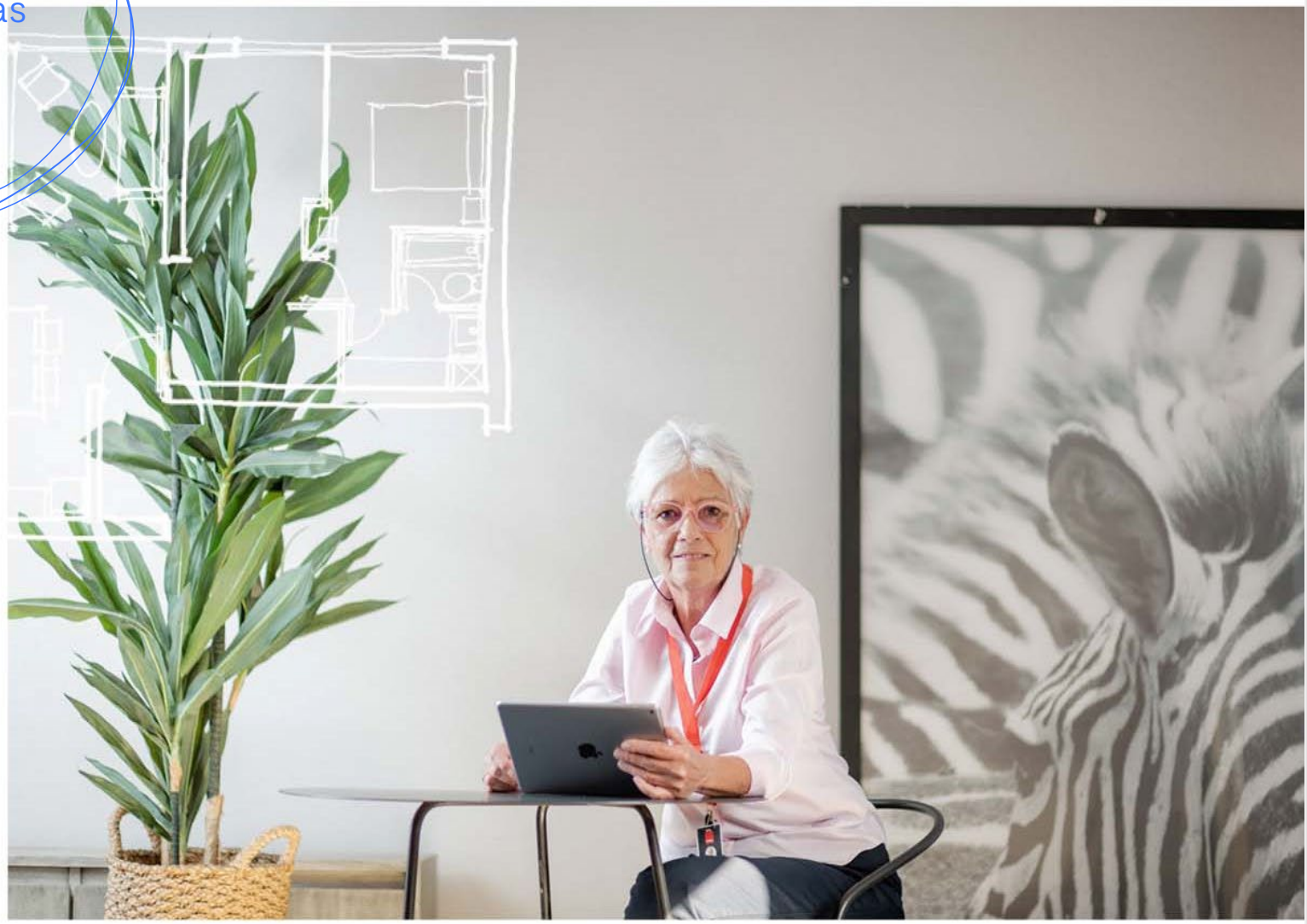
Parque Industrial El Montijo-Renca

4 años ventas en promedio

* No incluye el terreno de Linderos

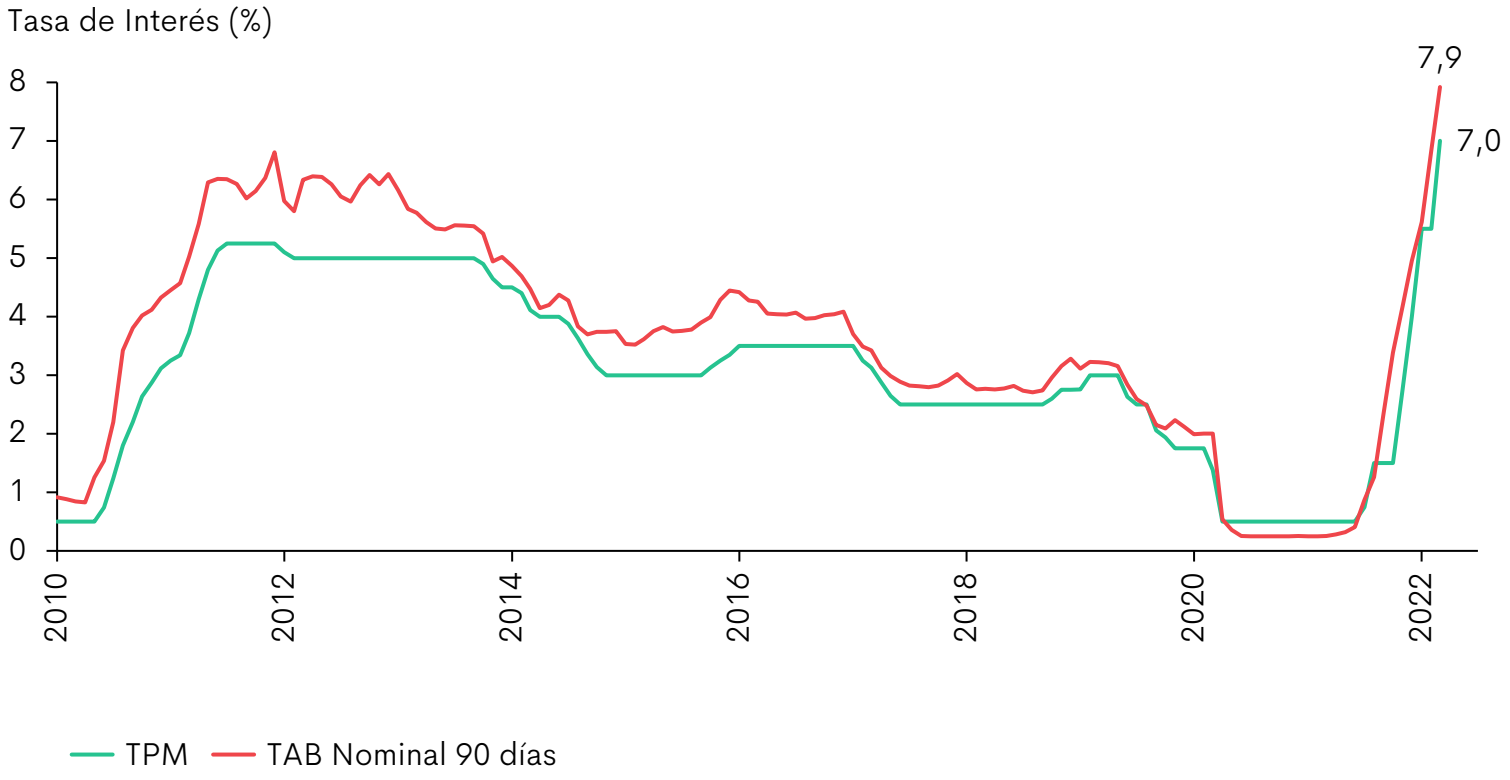
# 03.

## Perspectivas 2022 y riesgos



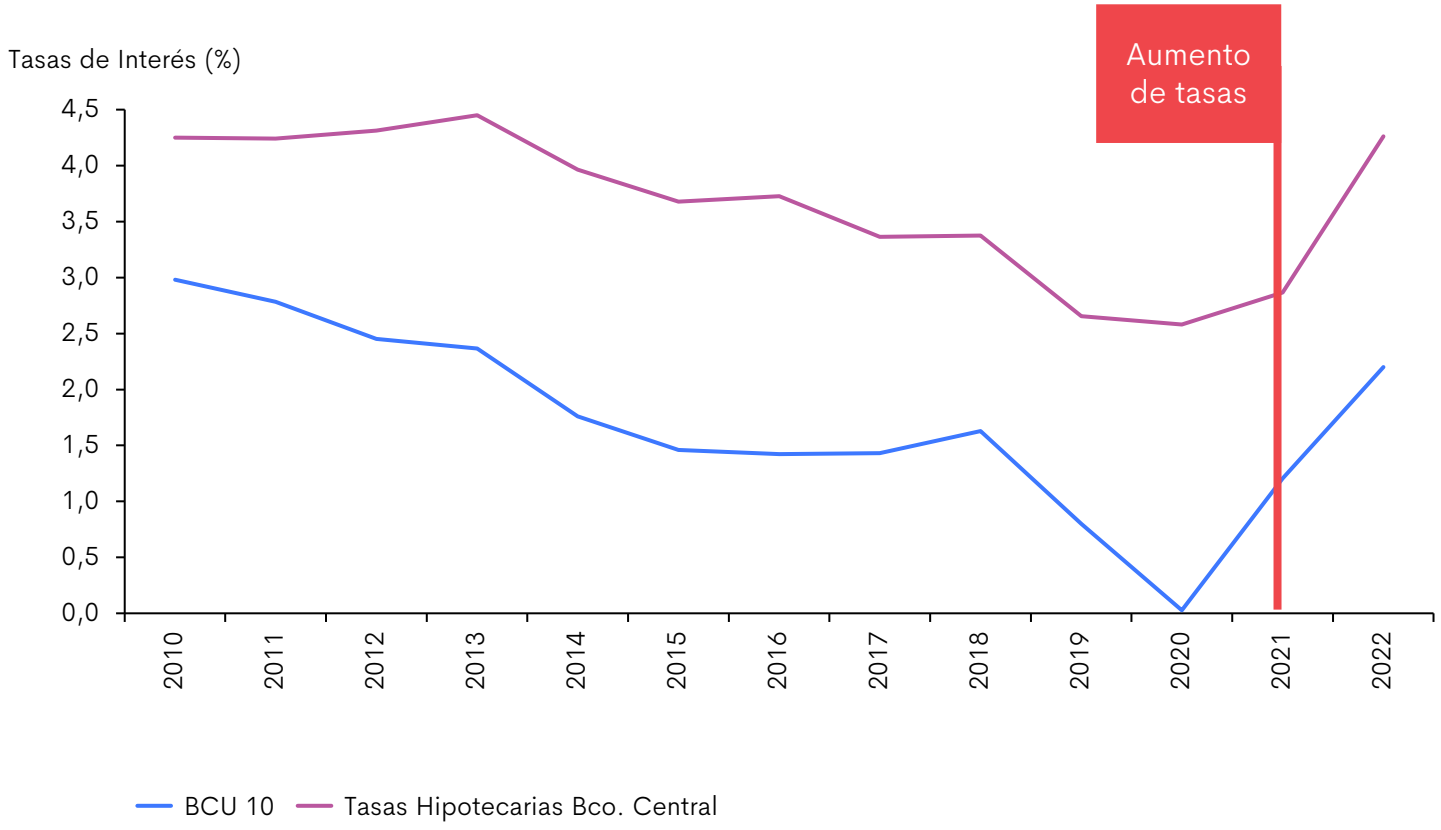
Desafíos para la industria :

## Desde agosto la TPM comenzó a subir en respuesta al mayor nivel de inflación, lo que ha impactado los costos financieros. Las proyecciones son que todavía le queda espacio para seguir subiendo



Desafíos para la industria :

# El costo de financiamiento hipotecario también ha aumentado generando impactos negativos en la capacidad de endeudamiento de los clientes inmobiliarios



Desafíos para la industria:

## Al aumento de tasas, a partir de octubre se sumó la disminución de plazos y mayores exigencias de pie por parte de la banca. Sin embargo, en el margen, las condiciones no han seguido restringiéndose

**PIE**

20%

**PLAZOS**

20 años

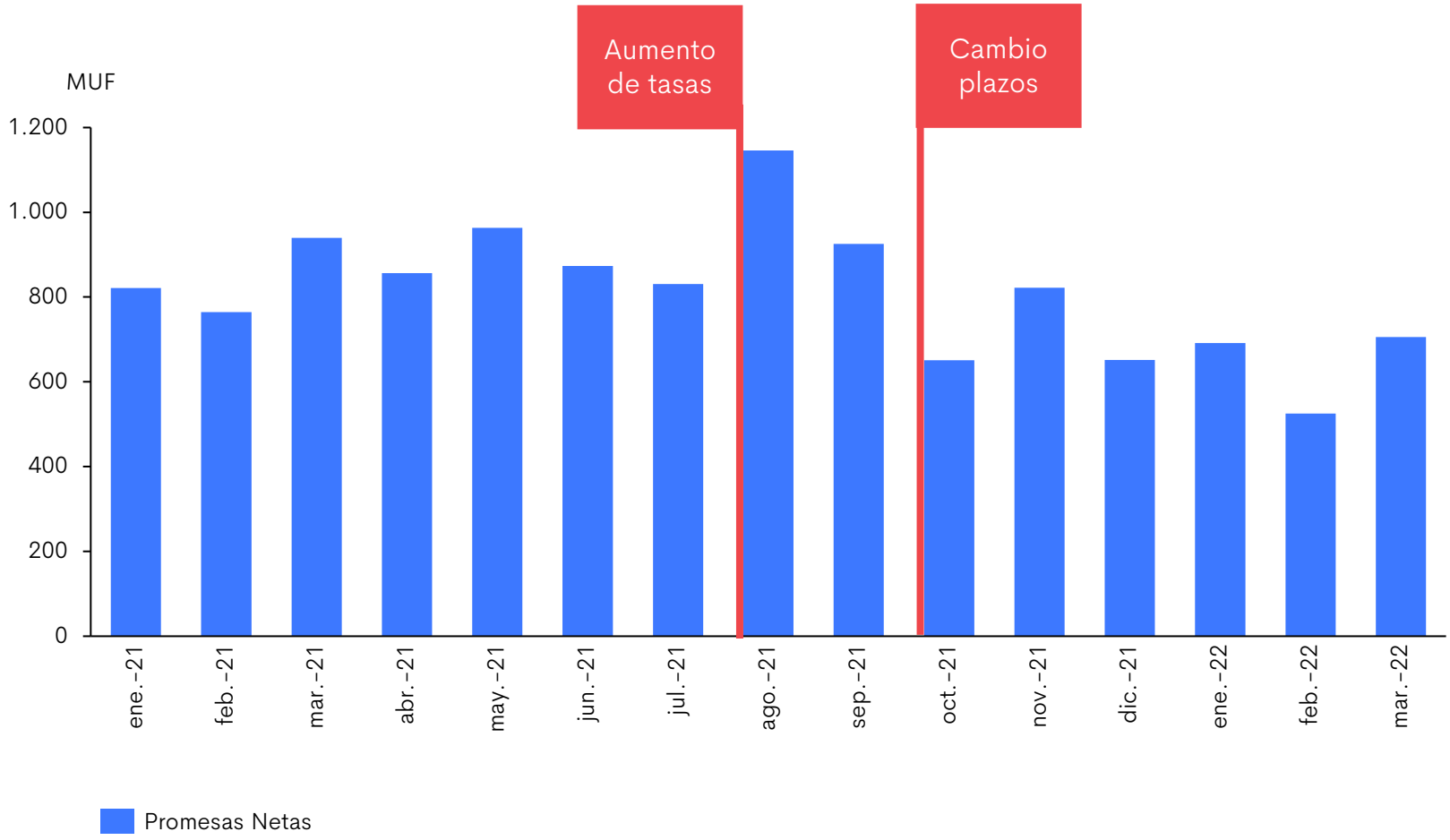
En general, la banca se movió desde exigir el 10% al 15-20%

| | |
|---|---|
| Tasa fija | plazo bajó a 20 años |
| Tasa mixta | plazo bajó a 25 años |

Juntos creamos valor inmobiliario

Desafíos para la industria:

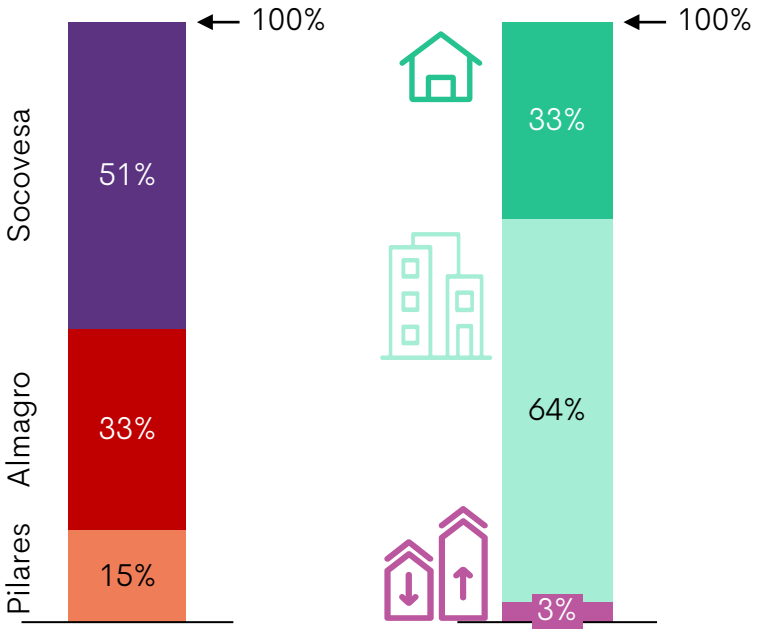
# Al igual que en el caso de la industria, este escenario ha impactado el nivel de reservas y promesas de la compañía



Plan de inversiones 2022:

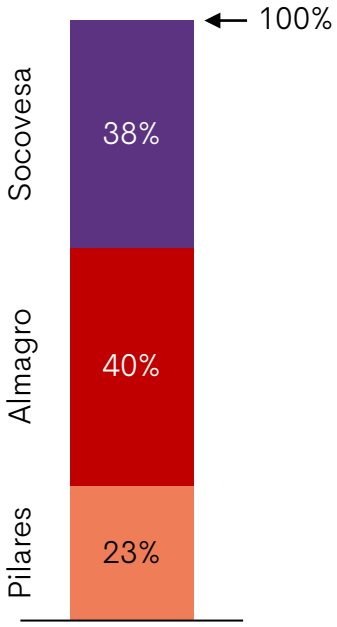
# Los lanzamientos del 2022 se estiman en MMUF 12,4 y se proyecta que las compras de tierra alcancen a MMUF 1,5

## PLAN DE LANZAMIENTOS




MUF 12.433

## COMPRA DE TIERRA

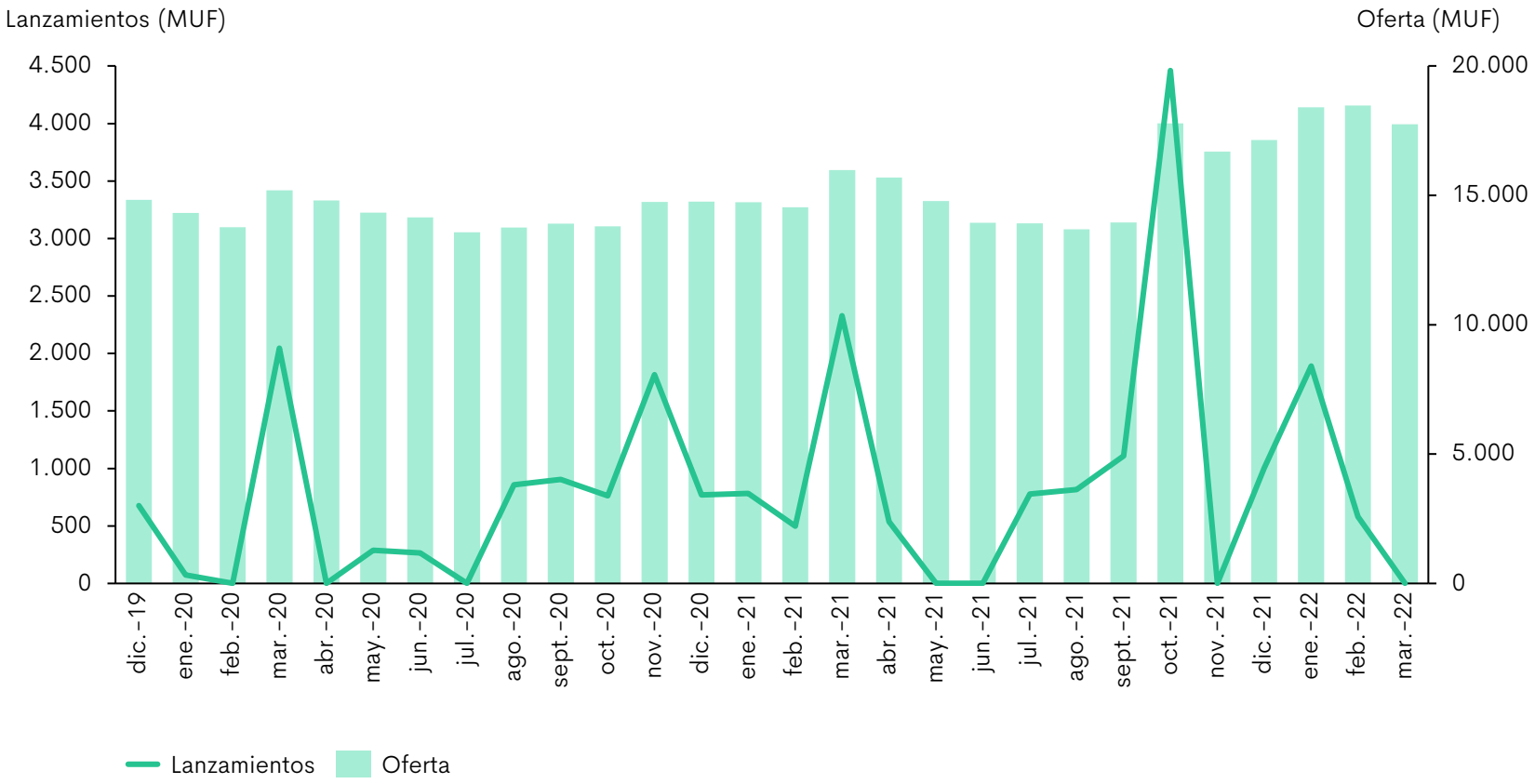



MUF 1.485

Juntos creamos valor inmobiliario

Empresas Socovesa: Equilibrios inmobiliarios

# Los lanzamientos se hacen uno a uno y a lo largo de todo el año. La decisión de poner un proyecto a la venta se toma considerando los equilibrios inmobiliarios y las condiciones del mercado del momento

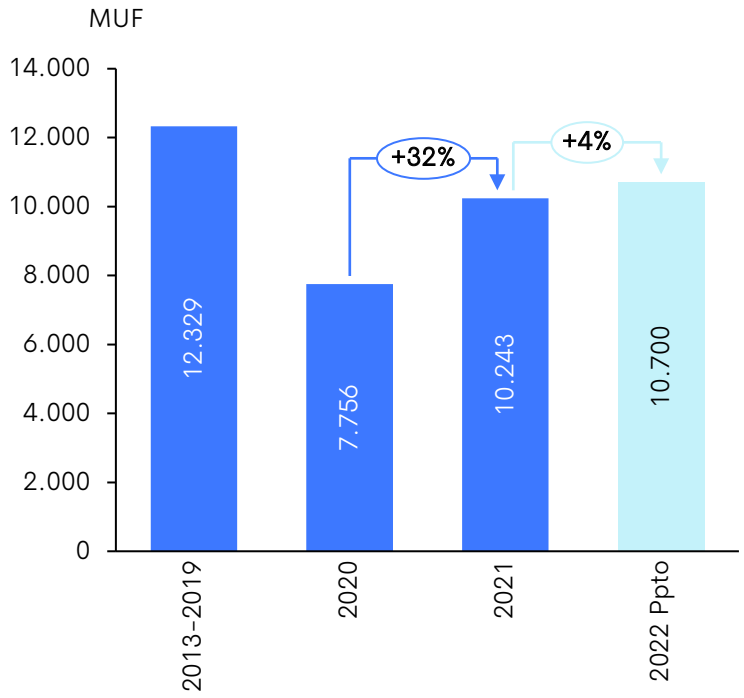


Perspectivas 2022:

# En este contexto, el presupuesto de promesas de la compañía es de MMUF 10,7

Juntos creamos valor inmobiliario

## PROMESAS NETAS




- Este presupuesto tiene considerado un plan de lanzamientos por MMUF 12,4.
- Si se tuviera que ajustar los lanzamientos a la baja, es esperable un menor nivel de promesas.
- El crecimiento en ES se concentra en Almagro, que viene de un nivel que se considera bajo.
- Para la industria, la estimación de la compañía es que las ventas en la RM debieran bajar entre 10-20% (UF)

Estas cifras podrían variar frente a nuevos desafíos que enfrente el país como empeoramiento de las condiciones económicas, aumento de los desistimientos por sobre lo estimado, cambios en las normativas vigentes, entre otros.

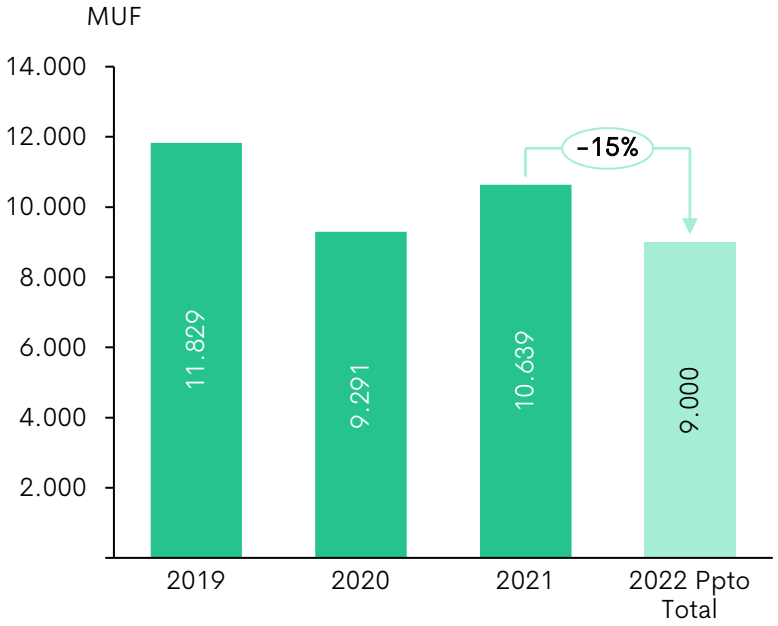
Perspectivas 2022:

# En términos de facturación, se estima que los ingresos alcancen a MUF 9.000

El año 2022 será un año desafiante desde la perspectiva de los resultados:

- Los ingresos totales caerían 15% respecto al 2021
- El margen bruto debiera ser algo más bajo que el del 2021: menor peso de Almagro en lo facturado
- La compañía tendrá mayores costos financieros debido a las mayores tasas de interés

## FACTURACIÓN TOTAL




Estas cifras podrían variar frente a nuevos desafíos que enfrente el país como empeoramiento de las condiciones económicas, aumento de los desistimientos por sobre lo estimado, cambios en las normativas vigentes, entre otros.

Gestión de riegos:

La incertidumbre y los desafíos de tasas seguirán presente durante los próximos meses.

La compañía mantendrá su foco en gestionar rentablemente su portafolio de proyectos y en empujar la mejora continua y la transformación de procesos

Juntos creamos valor inmobiliario

## 01 GESTIÓN

Gestión del portafolio proyecto a proyecto de manera de maximizar la rentabilidad de cada uno de ellos

## 02 EQUILIBRIO

Manejo de los equilibrios inmobiliarios

## 03 SEGUIMIENTO

Seguimiento periódico de las variables macroeconómicas para poder anticipar escenarios más complejos y tomar las decisiones correspondientes

# 04.

## Pilares Estratégicos

Pilares estratégicos

## Para fortalecer la competitividad de largo plazo, la compañía ha definido cuatro grandes líneas de trabajo estratégico

1. Transformación Digital
2. Desarrollo Sostenible
3. Diseño y Venta de Valor
4. Talento y Trabajo Colaborativo

Transformación digital

# La transformación digital se ha enfrentado desde los frentes: Diseño & Construcción y también en el Back Office Inmobiliario

## *Diseño & Construcción*

### 1/3 DE ARQUITECTOS Y DISEÑADORES CAPACITADOS EN BIM

11 PROYECTOS 2022

En términos de diseño digital, se siguió capacitando equipos en el área de desarrollo de proyectos llegando a casi un tercio de los arquitectos y diseñadores de la Empresa. De esta forma se espera habilitar el desarrollo de hasta 11 proyectos con BIM durante 2022.

### 354 PERSONAS CAPACITADAS EN LEAN MANAGEMENT

354 COLABORADORES

A la fecha, la Compañía ha formado en metodologías Lean a 354 colaboradores, totalizando 2.912 horas de capacitación. La Academia Lean es uno de los principales programas de fomento del trabajo colaborativo al interior de Empresas Socovesa, junto con las Comunidades de Práctica.

## *Back Office Inmobiliario*

### PROCESOS Y REPORTERÍA MÁS EFICIENTES CON TRANSFORMACIÓN DIGITAL

-200 HORAS / HOMBRE

La transformación del backoffice inmobiliario ha hecho posible mejorar la eficiencia de la Compañía al eliminar horas hombre en labores de poco valor. A la fecha, se estima que los beneficios son de un ahorro de aproximadamente 200 horas hombres semanales.

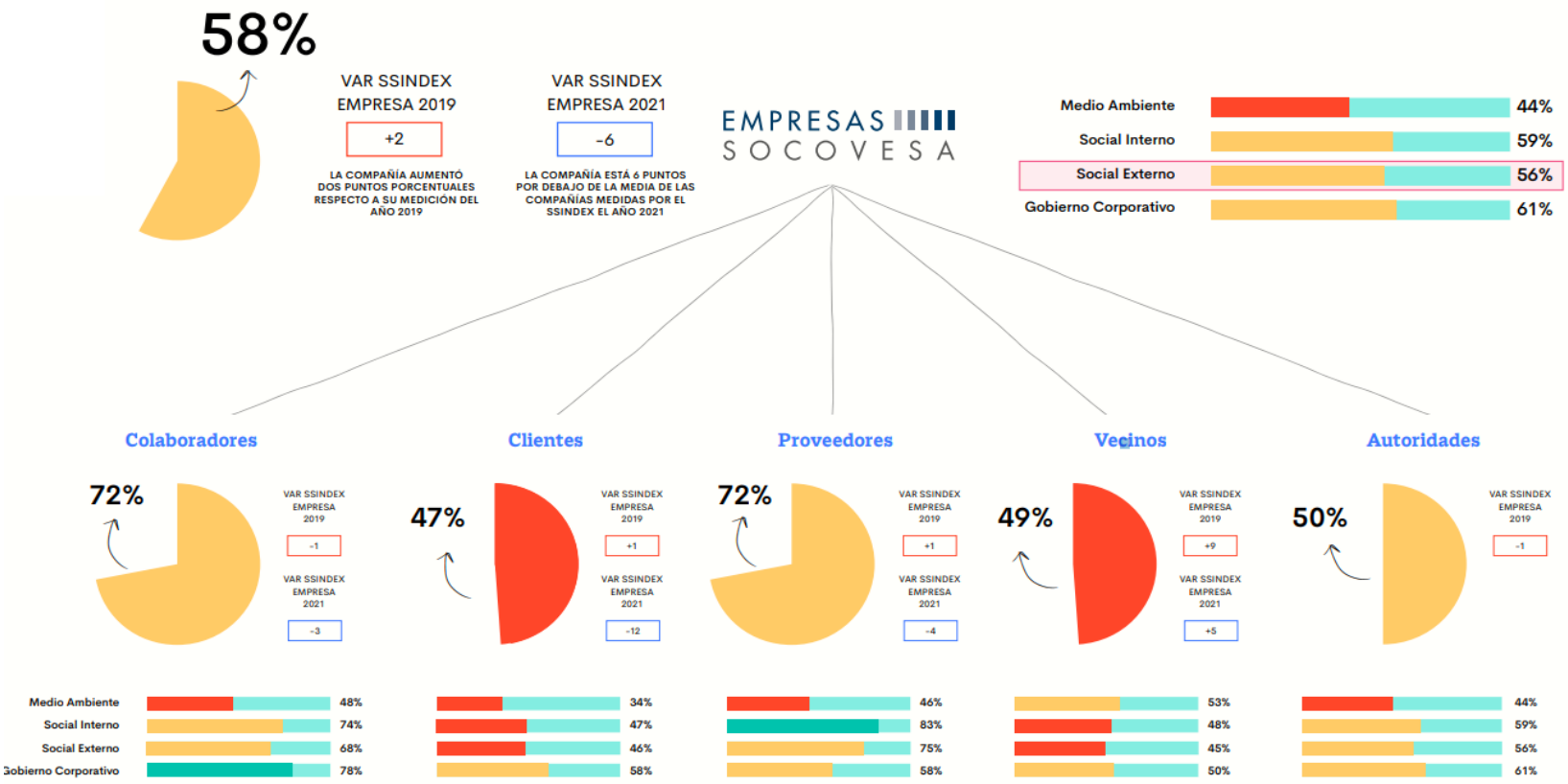
### LA MITAD DE LOS COLABORADORES SE SIENTE PARTE LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL

48% SE SIENTE PARTE ACTIVA

Según una encuesta realizada a 327 colaboradores en abril de 2021, el 48% de los colaboradores se siente parte activa del proyecto de transformación digital de Empresas Socovesa.

SSIndex 2021: Evaluación de riesgo y sostenibilidad

# La compañía mejora su evaluación y se encuentra en el percentil 58% de las empresas sostenibles en Chile



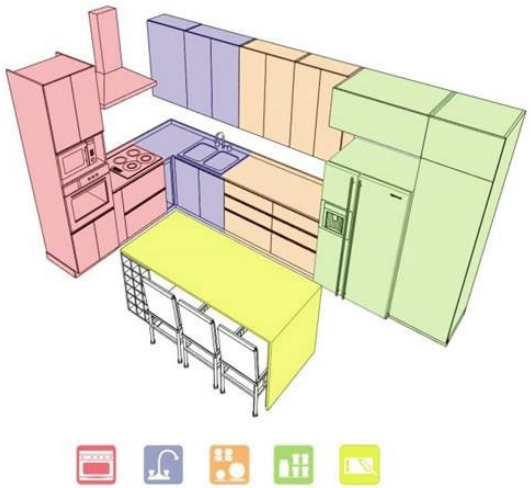

Juntos creamos valor inmobiliario

Diseño de productos

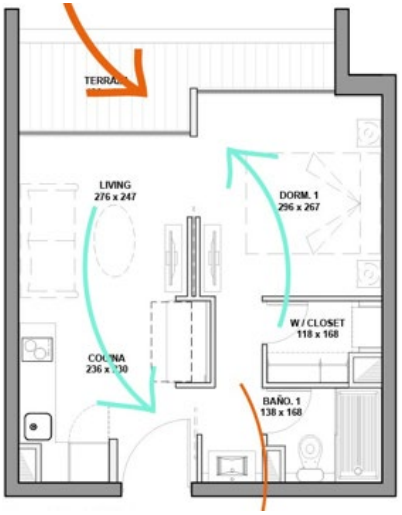
# Tres innovaciones relevantes: Diseño modular de cocinas, departamento circular y proyectos sustentables

Juntos creamos valor inmobiliario

## *Diseño Modular*



## *Departamento Circular*




## *Proyectos sustentables*

CALIFICACIÓN ENERGÉTICA

CERTIFICACIÓN VIVIENDA SUSTENTABLE · www.minvu.cl ·

***4 proyectos en distintas fases considerando procesos de calificación energética y certificación de vivienda sustentable.***

- ✓ *Guillermo Mann*
- ✓ *Edificio Avellanos*
- ✓ *Edificio Vasco de Gama*
- ✓ *Bosques de Bellavista*

*La ventaja de tener una doble puerta corredera permite darle un uso diferente al baño según la ocasión, para que los invitados no tengan la necesidad de pasar por el dormitorio, y así no afecte la privacidad.*

Sistema híbrido de ventas (Real-Digital)

# Nueva generación de modelo de venta de valor incluye la experiencia digital

Juntos creamos valor inmobiliario

**4 momentos**

- CONOCIMIENTO WEB
- ATENCION EJECUTIVO (Real-Digital)
- PRESENTACION PROYECTO (Sala de Ventas & Videollamada)
- VISITA PILOTO

**6 dimensiones**

| | ENCANTO | DIFERENCIALES | CONEXION | FIT CON LAS NECESIDSDES DEL CLIENTE | HABITABILIDAD | ACCESO Y CONSIDERACIÓN |
|---|---|---|---|---|---|---|
| **RESIDUAL** | “Efecto WOW” | “Es diferente y mejor que la competencia” | “Me acompañan en todo el proceso de compra”” | “Es para mí” | “Está bien diseñado para vivirlo” | “Me lo puedo comprar” |

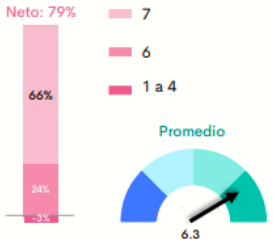
Sistema híbrido de ventas (Real-Digital)

# Nuestra experiencia de compra híbrida obtiene nota 6,3 y supera en el 86% de los casos a la competencia

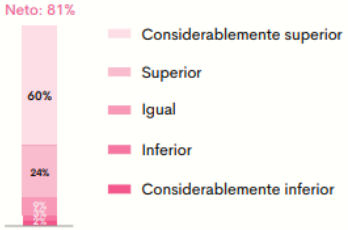


## GENERAL

### Evaluación General Visita

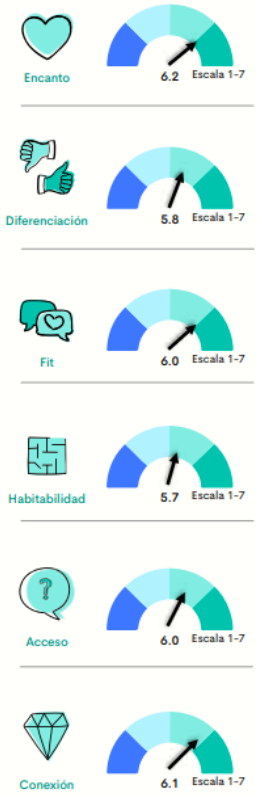



### Evaluación Comparativa Visita

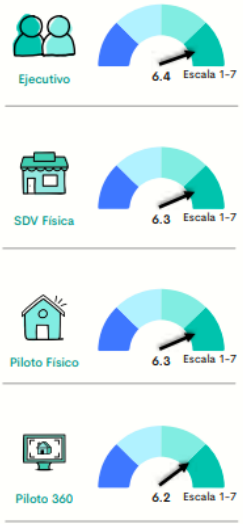



### Consistencia Web - Atención

## DIMENSIONES

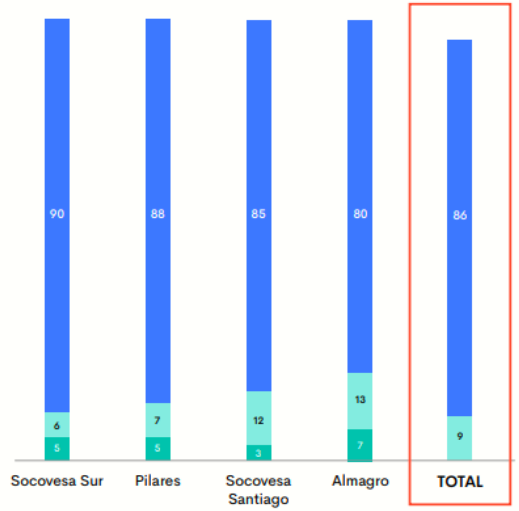



## MOMENTOS




Deficiente · Suficiente · Bueno · Excelente

## EN COMPARACIÓN CON OTRAS INMOBILIARIAS, ¿CÓMO EVALÚA EN GENERAL LA EXPERIENCIA EN LA ATENCIÓN?




| | Socovesa Sur | Pilares | Socovesa Santiago | Almagro | TOTAL |
|---|---|---|---|---|---|
| Sala de Ventas | 89 | 86 | 85 | 79 | 85 |
| Videollamada | 90 | 91 | 85 | 92 | 88 |

Inferior y Considerablemente inferior · Igual · Superior y Considerablemente superior

Talento & trabajo colaborativo

# Lo más relevante del año fue la institucionalización del modelo de trabajo mixto

## 1.- TALENTO

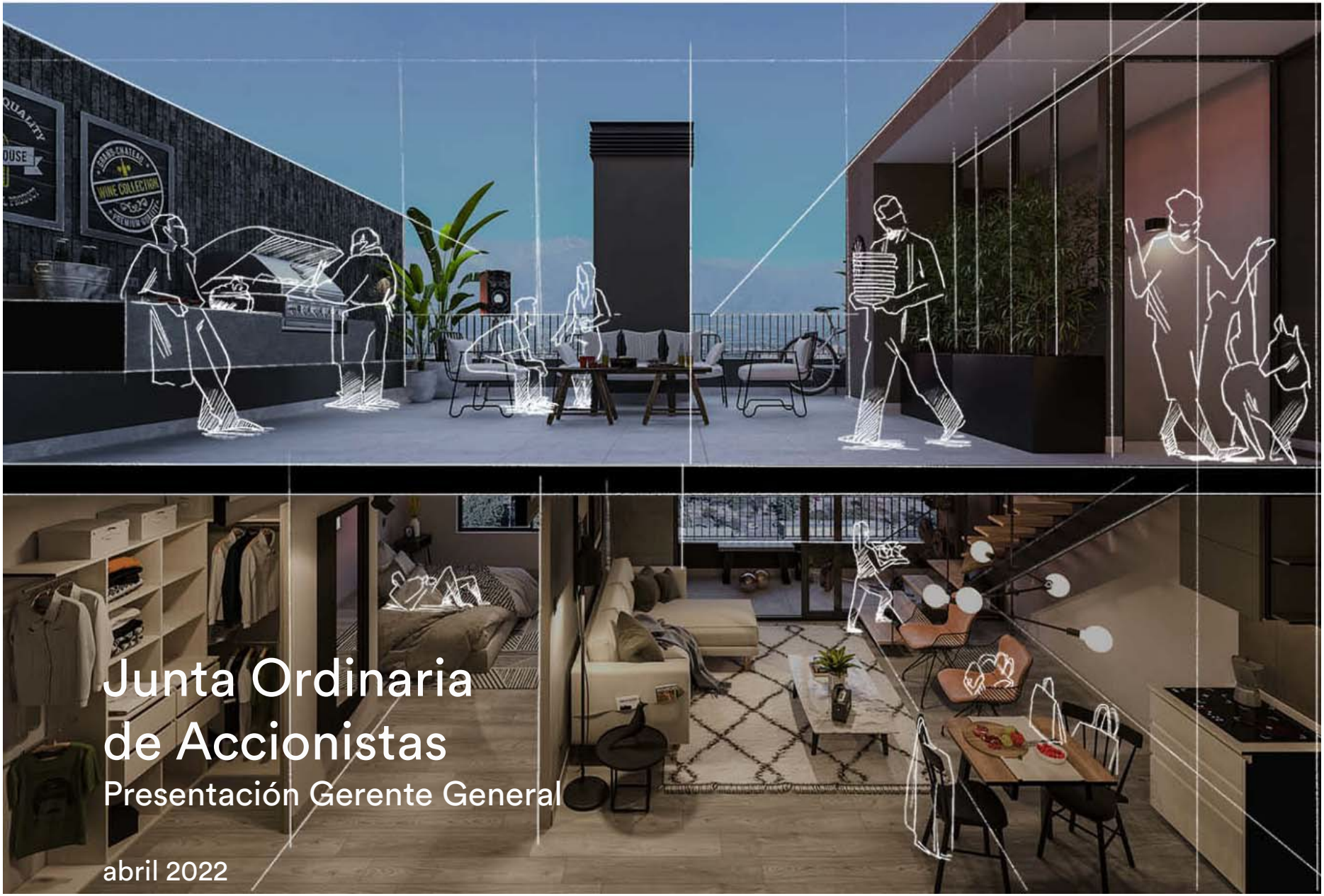
| | |
|---|---|
| Concursos internos: promover esta forma de desarrollo y retención | **68** concursos internos |
| cargos críticos y sucesión: definición de cargos críticos | **51** cargos críticos<br>**9,7%** del total de los cargos |
| modelo de competencias: definición de competencias | **10** competencias transversales<br>**10** competencias específicas<br>**500** personas participaron del proyecto de definición |

## 2.- MODELO MIXTO

| | | |
|---|---|---|
| Integrar **orgánicamente** una nueva forma de trabajar donde **conviva** el trabajo presencial y el teletrabajo para aportar a una organización mas **dinámica** y **flexible**, resguardando el clima organizacional y la productividad. | **6** modelos de teletrabajo<br><br>**85%** de las personas han optado por modelos que van entre 2 y 5 días de teletrabajo | 100% Teletrabajo (5T)<br>1 presencial x 4 teletrabajo<br>2 presencial x 3 teletrabajo<br>3 presencial x 2 teletrabajo<br>100% Presencial<br>Todas las Mañanas (TM) |

## 3.- TRABAJO COLABORATIVO

| | |
|---|---|
| Promovemos la Excelencia Operacional dentro de Empresas Socovesa. Capacitamos, apoyamos el desarrollo de iniciativas e identificamos talento al servicio de este objetivo. | **354** personas capacitadas en LEAN<br>**2.912** horas de capacitación LEAN<br>**30** proyectos desarrollados en cursos |
| Impulsamos espacios de colaboración y aprendizaje entre funciones estratégicas de las distintas filiales. Fomentamos que los procesos y políticas sean definidos desde una mirada corporativa. | **3** Comunidades de Práctica continúan su operación en el 2021: Desarrollo, Construcción, Clientes.<br>**2** Comunidades de Práctica nuevas, formalizadas en el 2021: Innovación y Marketing |
| En Empresas Socovesa creemos que colaborar como una sola gran empresa es una habilidad estratégica que nos permitirá alcanzar nuestros objetivos. | **2da** edición del premio anual Talento Colaborativo |




# Junta Ordinaria de Accionistas

## Presentación Gerente General

abril 2022

EMPRESAS SOCOVESA

Juntos creamos valor inmobiliario